

Christian Kullmann

Vorstandsvorsitzender
Evonik Industries AG

Rede

anlässlich der Bilanzpressekonferenz

am 6. März 2018

in Essen

Sendesperrfrist: 6. März 2018, 9.30 Uhr

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Damen und Herren,

guten Morgen. Auch im Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie herzlich bei Evonik in Essen.

Wir blicken heute auf ein erfolgreiches Jahr 2017 zurück. Details zu unserem Ergebnis wird Ihnen Ute Wolf im Anschluss an meine Ausführungen erläutern. Danach geben wir noch einen Ausblick auf das laufende Jahr. Und dann haben wir Zeit für Ihre Fragen.

Das vergangene Jahr war ein gutes für unser Unternehmen. Was wir Anfang des Jahres angekündigt haben, haben wir souverän erreicht. Das ist wichtig, das stärkt Vertrauen, auch am Kapitalmarkt. Wir hatten uns ein EBITDA von 2,2 bis 2,4 Milliarden Euro vorgenommen und sind mit 2,36 Milliarden Euro am oberen Ende dieser Range gelandet.

Unsere Zukäufe, das Spezialadditiv-Geschäft von Air Products, das Silica-Geschäft von Huber und auch Dr. Straetmans zur Stärkung unseres Bereichs Personal Care haben sich 2017 ausgezahlt und zusätzlich zu unserem Wachstum beigetragen. Mit der Integration dieser Zukäufe sind wir gut vorangekommen. Das sagt sich leicht, aber dahinter steckt eine Menge Arbeit.

Erfolgreich abgeschlossen haben wir bereits die Integration unseres neuen Vorstandskollegen, der im September zu uns gekommen ist und im Vorstand die Zuständigkeit für Innovation und Chemie übernommen hat. Lieber Harald, wir freuen uns, dass Du dabei bist.

Der Auftrag, dem wir uns gemeinsam verpflichtet haben, ist profitables Wachstum für unser Unternehmen.

Die Strategie, von der wir uns dabei leiten lassen, haben wir 2017 definiert. Sie wird auch 2018 unseren Kurs bestimmen, auf dem Weg zum besten Spezialchemieunternehmen der Welt.

Die drei tragenden Pfeiler dieser Strategie hatte ich Ihnen bereits im vergangenen Jahr vorgestellt:

- aktives Management unseres Portfolios
- kundenorientierte Innovation und
- eine erfolgsorientierte Unternehmenskultur.

Einige Maßnahmen zur Umsetzung dieser Strategie haben wir 2017 bereits ergriffen.

Darüber möchte ich Ihnen kurz berichten.

Unser Portfolio richten wir noch konsequenter aus auf Spezialchemie. Also auf Geschäfte, die sich auszeichnen durch ein hohes Maß an Innovation, durch stetiges Wachstum, attraktive Renditen und eine geringe Anfälligkeit für konjunkturelle Schwankungen. In diese Geschäfte, die in unseren Wachstumssegmenten Nutrition & Care und Resource Efficiency gebündelt sind, wollen wir gezielt weiter investieren, um unsere führenden Marktpositionen auszubauen und weltweit neue Kunden zu gewinnen.

Die Konzentration unserer Investitionen auf diese Wachstumssegmente bedeutet auch, dass wir in andere, ebenfalls erfolgreiche Geschäfte, nicht mehr in dem Maße investieren, wie es eine optimale Weiterentwicklung erfordern würde. Dies gilt auch für das Methacrylat-Geschäft im Segment Performance Materials. Hier wollen wir uns zurückziehen und prüfen derzeit alle Optionen: für die bestmögliche Entwicklung des Geschäfts und damit auch für dessen Mitarbeiter. Zu diesen Optionen zählen mögliche Partnerschaften ebenso wie ein Verkauf.

Innovationen, die sich konsequent an den Bedürfnissen der Kunden orientieren, sind in der Spezialchemie ein entscheidender Faktor für Wachstum und Erfolg. Im Oktober hatte Ihnen Harald Schwager einen ausführlichen Überblick über unsere Innovationsstrategie und ausgewählte Produkte und Verfahren gegeben. Wir sind hier auf einem sehr guten Weg und mit einer gut gefüllten Pipeline neuer Produkte zuversichtlich, weiteres Wachstum generieren zu können.

Am Anfang dieser Entwicklung steht eine Idee, ein Auslöser für Forschung und Entwicklung. Ein kleines, aber bemerkenswertes Beispiel dafür möchte ich kurz erwähnen: unser Forschungsprojekt Rhetikus, das wir gemeinsam mit Siemens an unserem Standort in Marl realisieren. Es geht darum, überschüssigen Ökostrom und CO₂ über eine Elektrolyse zunächst in Prozessgase und dann über eine Fermentation in Chemikalien umzuwandeln. Wir haben gerade damit begonnen, eine Pilotanlage zu bauen. Die Bundesregierung sieht darin einen Beitrag zur Energiewende und unterstützt das Projekt daher im Zuge ihrer Forschungsförderung. Bis diese erste Anlage dieser Art die ersten Chemikalien produziert, wird es noch eine Weile dauern.

Deutlich weiter sind wir mit einer unserer vielversprechendsten Innovationen: hervorgegangen aus dem Projekt Green Ocean. Hier

geht es darum, spezielle Omega-3-Fettsäuren für die nachhaltige Zucht von Lachsen zu produzieren. Gemeinsam mit unserem Partner DSM haben wir hierzu ein Fermentationsverfahren entwickelt und bauen nun am Evonik-Standort Blair im US-Bundesstaat Nebraska die erste kommerzielle Anlage. Sie wird künftig Omega-3-Fettsäuren aus Algen produzieren und damit eine deutlich nachhaltigere Alternative zu Fischöl liefern - und zugleich einen wichtigen Beitrag gegen die Überfischung der Meere. Vor wenigen Wochen sind wir den nächsten Schritt gegangen und haben mit DSM das Joint-Venture-Unternehmen Veramaris gegründet.

Partnerschaften dieser Art, in der beide Unternehmen ihre Expertise einbringen, sind aus unserer Sicht für die Spezialchemie wegweisend. Dabei müssen nicht immer beide Partner aus der Chemie kommen. So etablieren wir etwa mit dem US-Unternehmen Hewlett Packard eine Partnerschaft zur Weiterentwicklung des 3-D-Drucks. Das ist ein Geschäft mit besonders großem Wachstumspotenzial, und unser Hochleistungskunststoff PA-12 besitzt als Grundstoff für diese Verfahren herausragende Eigenschaften.

Auch unsere Digitalisierungs-Tochter hat erste Partnerschaften geschlossen: mit der chinesischen Online-Vertriebsplattform Alibaba und mit IBM. Diese Partnerschaften helfen uns bei der Suche nach neuen Vertriebswegen und neuen Geschäftsmodellen für Evonik. Wir sehen uns hier durchaus als Vorreiter in der Chemie. Zugleich haben wir den Eindruck, den Umfang und die Auswirkungen dieser vierten industriellen Revolution noch gar nicht erfassen zu können.

Meine Damen und Herren,

für sämtliche unserer Vorhaben gilt: Entscheidend für eine erfolgreiche Umsetzung ist die Kultur im Unternehmen: in der Forschung ebenso wie in der Produktion, in der Verwaltung wie im Vertrieb.

Es geht um Führung, um Verantwortung und um die Bereitschaft, vernünftige Risiken einzugehen und aus Fehlern zu lernen. Es geht darum, all unsere Anstrengungen auf den Erfolg von Evonik auszurichten: klar, konsequent und kooperativ.

Dazu müssen wir unsere Stärken und unsere Schwächen klar erkennen und benennen. Evonik ist ein starkes, kreatives und

profitables Unternehmen, aber von der Spitze unserer Industrie sind wir noch ein gutes Stück entfernt. Wir messen uns mit den Besten, auf den Märkten, in der Innovation, in der Profitabilität, in der Verwaltung.

Wir haben das vergangene Jahr genutzt, um unsere internen Strukturen und Prozesse und die daraus resultierende Effizienz zu analysieren. Und wir stellen fest: Das geht besser.

Um Entscheidungswege zu verkürzen und unseren Führungskräften mehr Verantwortung zu übertragen, reduzieren wir die Komplexität unserer Verwaltung und unsere Bürokratie.

Die Kosten für Verwaltung und Vertrieb sind in den vergangenen Jahren stärker als unser Umsatz gestiegen. Das ist nicht gesund, hier werden wir aktiv gegensteuern.

Bis Ende 2020 wollen wir die Kosten für Verwaltung und Vertrieb weltweit um dauerhaft 200 Millionen Euro senken, die ersten 50 Millionen bereits in diesem Jahr. Erste Maßnahmen hierzu hat der Vorstand bereits Ende 2017 verabschiedet und umgesetzt.

Hierzu zählt auch unser Beschluss, bei frei werdenden Stellen in der Verwaltung und im Vertrieb auf externe Besetzungen weitgehend zu verzichten.

Die Mitbestimmung ist in den gesamten Prozess einbezogen, sämtliche Maßnahmen erfolgen sozialverträglich. Den für Deutschland geltenden Ausschluss betriebsbedingter Kündigungen haben wir um ein weiteres Jahr verlängert.

Er gilt nun bis Ende 2021.

Sie sehen, wir denken und planen langfristig und konsequent, und damit ohne Zeitdruck. Wir arbeiten unsere strategische Agenda konsequent ab und schaffen auch in aktuell guten Jahren die Voraussetzungen dafür, künftig weiter erfolgreich wachsen zu können.

Was das in Zahlen bedeutet, erläutert Ihnen jetzt Ute Wolf.

Liebe Ute, vielen Dank.

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach zwei Monaten können wir heute feststellen, dass Evonik gut ins neue Jahr gestartet ist. Für das erste Quartal erwarten wir daher ein bereinigtes EBITDA von mehr als 650 Mio. Euro.

Für das Gesamtjahr sehen wir in unseren Geschäften und Märkten einen anhaltend positiven Trend, und wir werden gemeinsam mit unseren Kunden an diesen Entwicklungen partizipieren. Wir streben daher an, unseren Umsatz und unser Ergebnis im laufenden Jahr weiter zu steigern und rechnen für 2018 mit einem bereinigten EBITDA zwischen 2,4 und 2,6 Milliarden Euro.

Unser Ziel, die EBITDA-Marge konzernweit von zuletzt 16 bis 18 Prozent auf eine Größenordnung von 18 bis 20 Prozent zu steigern, behalten wir dabei fest im Blick.

Bevor wir zu Ihren Fragen kommen, erlauben Sie mir bitte noch ein paar persönliche Worte.

Der Vorsitzende unseres Aufsichtsrats, Werner Müller, wird sein Amt am 23. Mai nach Abschluss unserer Hauptversammlung niederlegen und aus dem Aufsichtsrat ausscheiden.

Die Nachricht von der schweren Erkrankung von Herrn Müller hat uns bei Evonik alle sehr schwer getroffen.

Um die herausragenden Verdienste von Herrn Müller für unser Unternehmen zu würdigen, hat unser Aufsichtsrat gestern einstimmig Herrn Müller zu seinem Ehrenvorsitzenden gewählt. Im Anschluss habe ich gestern mit Herrn Müller gesprochen. Gesundheitlich geht es ihm, den Umständen entsprechend, vergleichsweise gut.

Ich hoffe daher sehr, dass uns Herr Müller mit seiner Erfahrung und seiner Weitsicht noch lange als kluger Ratgeber – und als Freund von Evonik – begleiten wird.